دليلك لأنشـــــــــاء اعلان خاطف ومؤثر



أيش بتتعلم في هذا الكتاب ؟

بتتعلم سر من أسرار نجاح الاعلانات والي هو كتابة الأعلان (Copywriting)و بتقدر تنشئ أعلان جاذب بنفسك وتسوق لمنتجاتك بأحترافية.

المحتوى

مقدمة

من أحد الأسباب الي تخلي أعلانك مايحقق نتائج هو أنه أعلان مو جذاب، الأعلان مهم يكون جذاب وملفت للجمهور والعملاء المحتملين.

وفي هذا الكتاب بنعلمك كيف تسوي أعلان جذاب يحقق لك مبيعات وحتى لو كنت تسوق لمنتجاتك بالمحتوى عالتيك توك او أنستقرام بتعرف تسوق لمنتجاتك او خدماتك صح.



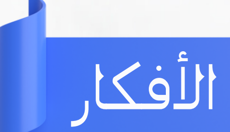
مقدمة

الكل فينا يشوف الكثير من الاعلانات ولكن نادراً مانتفاعل مع الأعلان أو نشتري وهذا بسبب أننا مومهتمين بالشي الي يقدمه الأعلان أو الأعلان مو جاذب بطريقة كافية.

وهنا عرفنا أهم شيئين في الأعلان ألاستهداف و الكتابة الاعلانية وعشان نكتب أعلان جذاب وأحترافي في 3 أشياء لازم نحددها قبل كتابة أعلاننا (الجمهور المستهدف، المزايا التنافسية، فوائد ومزايا المنتج) والي راح نتعلم خطوة بخطوة كيف نحددهم في هذا الكتاب.

نبدأ أول الخطوات





أول شيء لازم تشوف أعلانات عشان يصير عندك أفكار لو اول مرة تسوي أعلان

أبدا شوف أعلانات وتعلم منها طريقة تصميم الأعلان و محتوى ونص الاعلان و العروض هذا الشي راح يساعدك تبدع في أعلاناتك الي بتسويها.



راح أعلمك من وين تجيب أعلانات عشان تطلع أفكار لأعلانك



الأفكار

أول طريقه هي الاعلانات الي تطلع لك وانت تتصفح لو طلع لك أعلان ولفتك شوف أيش الأشياء الي لفتت نظرك في الاعلان

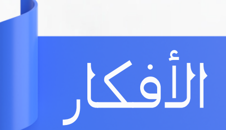
الطريقة الثانية هي أداة**مكتبة الأعلانات** تقدر تدخل وتحط المجال الي تبيه وراح يطلع لك أعلانات بنفس المجال

خطوات أستخدام مكتبة الأعلانات : تكتب في بحث قوقل

Facebook ad library

و أدخل على الموقع





بعدها راح تظهر لك هذي الصفحة

مكتبة الإعلانات

تساعد مكتبة الإعلانات على توفير شفافية إعلانية من خلال تقديم مجموعة شاملة ويمكن البحث فيها من جميع الإعلانات التي يتم تشغيلها حاليًا على مستوى مختلف تقنيات Meta.

تعرف على الجديد

البحث عن الإعلانات

قم بتعيين موقعك واختيار فئة إعلانية لبدء عملية البحث. عرض نصائح متعلقة بالبحث.

المملكة العربية...

فئة الإعلان

اختيار فئة إعلانية

من هنا تكتب المجال الي تبيه وتبدأ تشوف أعلانات

ننتقل للنقطة الي بعدها



أعرف الفئة المستهدفة

لازم يكون الأعلان يهم العميل ويكون واصل للفئة المستهدفة سواءً كنت تعلن عبر الاعلانات او عبر المشاهير لازم تختار المشهور الي متابعينه مناسبين لمنتجك أو خدمتك

أيش تحتاج تعرف عنهم

- مشاكلهم وتحدياتهم
- رغباتهم
- الجمل والكلمات الي يستخدموها
- أهتماماتهم
- أعمارهم
- جنسهم
- أماكن سكنهم

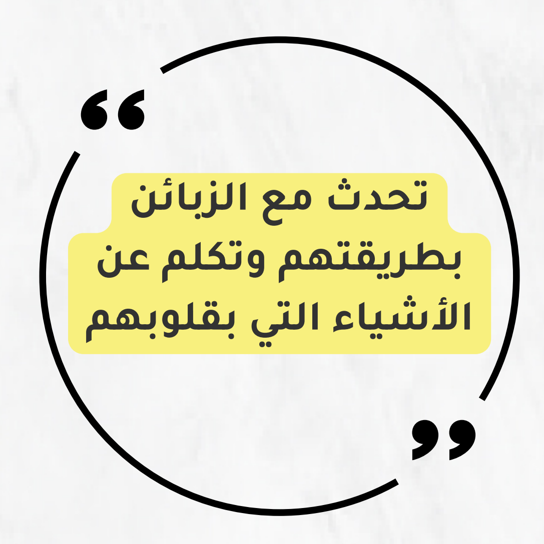
الفئة المستهدفة

أيش تستفيد من معرفة فئتك المستهدفة ؟

1. راح تفيدك بالاستهداف لأعلانك عبر المنصات الاعلانية مثل سناب وأنستقرام وتيك توك

2. راح تفيدك بصياغة أعلان جذاب لأنك تعرف مشاكلهم والحل الي هو منتجك او خدمتك

3. الجمل والكلمات راح تفيدك بأنك تستخدمها في الاعلان وتتكلم لعملائك بنفس كلماتهم ولهجتهم لأن من أهم اسباب نجاح تسويقك انك تتكلم لعملائك بلغة يفهموها



الفئة المستهدفة

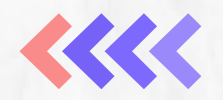
الكلمات والجمل

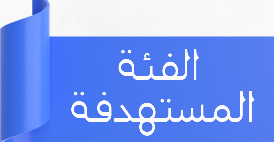
مو مطلوب منك تجيب كلمات ومرادفات جديدة على العميل كل ماكان الكلام الي في الأعلان مقارب لحديث العميل مع نفسه كل ما أنجذب وقال وأخيراً لقيت الشي الي أبيه وهذ الشيء تقدر تسويه من خلال معرفتك لمشاكل العميل و الكلمات والجمل الي يقولها

مثال

لنفترض أنك تبيع منتج لحب الشباب وأغلب عملائك يقولو (أبي طريقة تروح حب الشباب ونتايجها سريعه)، انت في الأعلان تذكر نفس كلماتهم (تبي طريقة تروح حب الشباب وتعطيك نتايج سريعة؟ مالك الى منتج...)

والآن خلينا نشوف من وين نجيب معلومات عن العملاء





بعض الطرق الي بتساعدك تجيب معلومات عن عملائك

تقدر تشوف أستفساراتهم وتعليقاتهم على مقاطع يوتيوب أو بوستات أنستقرام وقروبات فيسبوك لها علاقة بمجالك





تقدر تسألهم بعض الاسألة من خلال أستوري او أستطلاع رأي لو عندك عملاء سابقين

لنفترض انك تبيع منتج لتطويل الشعر كل الي عليك تروح للفيديوهات او البوستات الي يتكلمو بخصوص تطويل الشعر وتشوف تعليقاتهم وأستفساراتهم الي دايماً تتكرر وبعد بحثك المتكرر راح تعرف معلومات عنهم وتعرف مشاكلهم وتحدياتهم والكلمات الي يستخدموها وأيش يرغبو لكن حاول تستمر في البحث.

ننتقل للنقطة الي بعدها

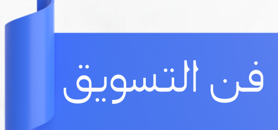


أظهر مزاياك التنافسية في أعلانك

لازم يكون منتجك/خدمتك عليها طلب ومرغوبة وتضيف لها قيمة وميزة تنافسية، مثلا هدية مجانية مع المنتج توصيل مجاني أضافات عالمنتج من عندك الوان أو ايش شي يميزك عن المنافسين ويكون يهم العميل أبدأ شوف منافسيك كيف يقدمو المنتج أو الخدمة شوف أسعارهم شوف نقاط القوة ونقاط الضعف عندهم عشان تبدأ تتميز عنهم على هذا الأساس

شوف أعلاناتهم عبر أداة مكتبة الأعلانات وتميز عنهم في طريقة أعلانك وأذكر فوائد أو مزايا المنتج الي مايذكروها في أعلاناتهم





كيف تبدع في تسويق منتجاتك أو خدماتك ؟

بأختصار أذكر الفائدة الي بتعود للعميل
من المنتج بدل المزايا والمواصفات

مثال على عطر



مواصفات

- مكون من العود
- رجالي
- ١٠٠ ملي

فوائد

يجعل رائحتك جميلة
ويضيف لجمالك جمال

مثال على مظلة

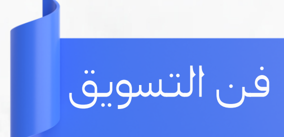


مواصفات

- مصنوع من قماش قوي
- وعصا من حديد

فوائد

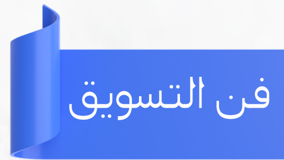
تحميك من حرارة الشمس
ومن المطر



ذكر فائدة المنتج لحالها ماتكفي

أذكر فائدة المنتج مع مخاطبة العميل
ومع كلمات تحسس العميل بمشاعر
لاتتكلم فقط عن المنتج هذا المنتج كذا
ويعمل كذا حاول تخاطب العميل برغباته
ومشاكله والفايدة النهائية
والحين بعطيك مثال وبعلمك سر
يساعدك تذكر الفائدة مع مخاطبة
العميل في الأعلان.

خلينا نشوف مثال



مثال ذكر فائدة المنتج فقط :

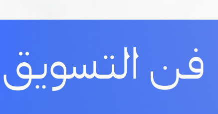
أحصل على منتج.....الذي يساعد على التخلص من تساقط الشعر

هنا ذكرنا بس فائدة المنتج وتكلمنا عن المنتج فقط

مثال ذكر فائدة مع مخاطبة العميل :

أحصل على منتج.....لن تعاني من تساقط شعرك بعد الآن

هنا ذكرنا الفائدة وقلنا له شعرك انت ولن تعاني وهذا المقصود بأنك تقوله كلمات تحسسه بشعور فهو حس بالسعادة لأن ممكن مايعاني من تساقط الشعر لو أشترى المنتج



السر الي يخلي العميل مايقاوم أعلانك

السر هو التسويق بالمشاعر تذكر في الاعلان مشاكل العميل أو رغباته بطريقة تخليه يشعر بشعور معين من خلال نص الأعلان والصور زي ماسوينا في المثال السابق.



مايا أنجيلو

والحين بذكر لك أقوى المشاعر الي تخلي العميل مايقاوم الاعلان



التسويق بالمشاعر

الخوف

وهي أنك تتكلم عن مشكلة العميل والعواقب الناتجة عن المشكلة يعني تقول للعميل أيش ممكن يصير له وأيش ممكن يخسر لو ما أشترا منتجك أو خدمتك وأستمرت مشكلته وبعدها تطرح له الحل الي هو منتجك

السعادة

هنا تبدأ تطرح مشكلة العميل في الاعلان وتتكلم عن الحل وبعدها توصل له تخيل عن أيش ممكن يصير له من أشياء أيجابية لو أشترى المنتج

دمجت هذي المشاعر في أول نموذجين
لكن حبيت أوضحهم أكثر لأنهم مهمين
ومن أقوى طرق التسويق

وسويت لك 12 نموذج تسهل عليك
كتابة أعلانك كل الي عليك تملأ
الفراغات وتبدع

ننطلق الى النماذج



النماذج

1



مشكلة.....عواقب المشكلة ....حل

مثال: السمنة متعبة وممكن ينتج عنها أمراض عديدة لو ما خففت منها غير انها تأثر على لياقتك وتنفسك ، عشان كذا وفرنا لك منتجنا السحري لنزول الوزن....

2



الفائدة...........الوضع بعد الفائدة

مثال: الحل الأقوى لتبييض الأسنان منتج... لن تخجل من أبتسامتك بعد الآن

3



السر الي......فائدة......

مثال: الطريقة السرية الي راح تساعدك توصل للوزن المثالي،منتج.... هو الحل

4



أحصل على.....فائدة.....بدون

مثال: تخلص من حب الشباب بدون أدوية

5



أحصل على.....فائدة.....بسهولة

مثال: زيادة مبيعاتك بتصير أسهل بخدماتنا التسويقية أرتاح وخلي الشغل علينا

6



أفعل.....فائدة.....بنفسك

مثال: سجل في دورة التصميم وصمم منشوراتك بنفسك

7



أحصل على......فائدة......مثل ال..

مثال: سجل في دورة التصميم وصمم كالمحترفين

8



المشكلة.....فائدة.....بعد المشكلة

مثال: عانت من تساقط الشعر لسنوات وبعد أستخدامها لمنتج... تخلصت منه

9



الكل فعل.....فائدة...

مثال: الكل أستخدم زيت تطويل الشعر وبدأ يشوف نتايج، أنتي أيش تنتظري؟

10



كن أنت الاول.... فائدة..

مثال: تكون الاكشخ في الطلعة مع ملابس متجر...

11



سؤال عن مشكلة....فائدة...حل

مثال: تعبت من السمنة وحاب تقلل وزن وتستمتع بصحة جدية وحياة مريحة؟ مالك إلا منتج.... للتنحيف

12



أحصل على.....فائدة.....خلال

مثال: سجل في دورة التسويق وخلال 14 يوم بس راح تصير أحد خبراء التسويق



الحين كل الي عليك تختار النموذج الي يناسبك وتملأ الفراغات

بعد ماتختار النموذج وتكتب الاعلان تقدر تذكر أي شي تبيه في الاعلان، من مزايا و مواصفات المنتج، المزايا التنافسية، خصم، تمارا الى آخره، بس المهم يكون البداية كلمات ملفته للعميل عشان ينجذب للأعلان ويكمل يشوفه.

والآن ننتقل للنقطة الي بعدها





طلب الأجراء(CTA)

طلب الاجراء يجي في النهاية بعد ماتلفت نظر العميل لمنتجك أو خدمتك وتعرفه ببعض التفاصيل تبدأ تحط له طلب اجراء حسب الهدف الي تبيه من العميل.

طلب الأجراء هو الأمر الي تحث العملاء المهتمين على فعله أشتري أرفع الشاشه شاهد الفيديو ومهم تحط طلب أجراء للعملاء لأنه يعلي نسبة المبيعات وتفيذ الطلب ومهم يكون طلب الأجراء مناسب مع الأعلان.

وطبعاً لطلب الأجراء كلمات وطرق معينة لتحفيز العميل على الشراء وهذي الطرق كفيلة تعلي نسبة الCTA وتزيد المبيعات

خلينا نشوف الكلمات المحزفة



الفورية

مثال : تسوق الآن

المقصود هنا مو بس تكتب الآن حط أي شي فوري للعميل مثل توصيل سريع أو شيء ثاني لأن الفورية تشجع على أخذ قرار الشراء.

خصم

خلي الخصم يبين أنه فرصة ماتتفوت في شيء أسمه الخوف من فوات الشيء fomo نحس فيه اذا كان في شيء جميل بيفوتنا أكتب خصم لمدة 24ساعة فقط أو خصم لأول 10أشخاص مثلاً.

ضمان

ضيف ضمان مثلاً ضمان عالمنتج أو أسترجاع الاموال لأن الضمان كلمة تخلي العميل يشتري وهو مرتاح.

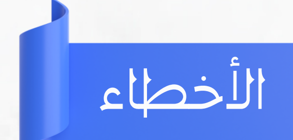
مجاناً

كلمة مجاناً تلفت نظر العميل وتحفزة على الشراء غير أنها بتكون ميزة لمنتجك، ضيف هدية مع المنتج أو خدمة بسيطة أو توصيل مجاني واذكرها في الأعلان.

الندرة

مثال: باقي خمس قطع، الكمية محدودة

هنا أيضا نفس الخصم مشاعر الخوف من الفوات (fomo).



6 أخطاء تجنب فعلها في أعلانك

النص طويل


تكتب أعلان طويل وجمل كثيرة في حال كان أعلانك صورة


أكتب شي مختصر ومفيد وملفت للنظر

أعلان واحد


تسوي بس رسالة تسويقية وحده


سوي أكثر من رسـالة تسويـقيــة وشوف
الي تجيب نتايج أفضل وأستمر عليها

عرض غير صحيح



مثلا تكتب في أعلانك توصيل مجاني ولما يدخل العميل للمتجر مايشوفه مجاني



لازم لما تسوي عرض أو خصم للأعلان يكون موجود وحقيقي مو بس للأعلان

جودة منخفضة



ماتهتم لتصميم الأعلان وجودت الصورة أو الفيديو وتسوي تصميم أي كلام ،



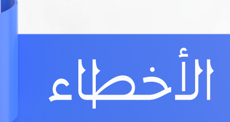
أقل شي يكون تصميم مرتب وفيه خطوط واضحة وألوان متناسقة وملفتة

الأخطاء الإملائية

ألاخطاء الإملائية بالنص تقلل من جاذبية الأعلان غير أنه ممكن يكون غير مفهوم



تأكد من عدم وجود أخطاء قبل نشر الأعلان



رسالة غامضة



أحياناً تلقى أعلان مو مفهوم إيش يقدم



خلي أعلانك واضح حول أيش تقدم

الآن تقدر تنشئ أعلان جاذب وهذي
المعلومات راح تساعدك أيضاً بكتابة
وصف منتجاتك أو التسويق بمواقع
التواصل بإحترافية والى هنا نصل الى
نهاية هذا الكتيب وأتمنا أن يكون فادك
فعلاً

